

Inhalt

Vorwort	12
<u>www.UlrikeGiller.de</u>	13
<u>www.schlagfertig-werden.de</u>	13
<u>www.Giller-Coaching.de</u>	13
Teil 1	14
Was ist Schlagfertigkeit?	14
Schlagfertig werden – gibt es ein Rezept dazu?	15
Worum geht es bei der Schlagfertigkeit?	15
Schlagfertig oder einfach nur frech?	16
Schlagfertigkeit im Business?	17
Schlagfertigkeit als Aktion	18
Schlagfertigkeit als Notwehr	19
Bauchweh oder geht's noch?	19
Die Gedanken in Bewegung bringen	20
Die Techniken der Schlagfertigkeit	21
Spontan mit Humorfertigkeit	22
Die Er widerungsfähigkeit	23
Die Diskussionsfähigkeit	23
Ist schlagfertig immer gleich frech?	24
Selbstbewusst und schlagfertig	25
Schlagfertigkeits-Blockierungsprogramme (SBP)	27
Ist im Business alles anders?	27
Verstärken Sie Ihre Außenwirkung	29
Teil 2	37
Schlagfertig bei Vorgesetzten und Kunden	37
Antworten mit dem höheren Ziel	38
Antworten mit höheren Ziel und Lösung	41
Höfliches Umformulieren	42

Höfliches Umformulieren mit einer Frage	44
Wie Sie Anschuldigungen zurückweisen.....	46
Das tückische Wörtchen „nicht“	48
Lösung in der Zukunft.....	49
Kontern in Bildern.....	51
Wenn Ihr Gegenüber ausfallend wird	54
Teil 3.....	56
Vorwürfe – Kritik – Kränkungen	56
Unangebrachte Kritik	56
Glasklar richtig stellen mit einem höheren Ziel.....	57
„Das ist Ihre Meinung“	58
Die Nachfrage – als Konter beim Vorgesetzten.....	59
Teil 4.....	61
Schlagfertigkeit unter Kollegen	61
Pauschalvorwürfe ins Positive ändern	61
Die Kurzvariante des Uminterpretierens	64
Vorwurf kontern mit „Sie scheinen...“	65
Der Expertenstatus – als lockere Antwort	66
Teil 5.....	68
Locker unter Kollegen.....	68
Die Fertigsätze für Ungeübte	68
Machen Sie eine Leidenschaft daraus	70
Der verdeckte Kontertrick	72
Aus dem Angriff absurden Nutzen formulieren.....	73
Teil 6.....	75
Geschicktes Umgehen mit Fragen.....	75
Verhalten bei kritischen Fragen	75
Alternativfragen	78
Aussagen mit Fragen kombinieren.....	80

<i>Manipulative Suggestivfragen</i>	<i>82</i>
<i>Was-Wäre-Wenn-Frage</i>	<i>84</i>
<i>Definitionsfragen.....</i>	<i>85</i>
<i>Motivationsfragen</i>	<i>87</i>
<i>Vorwurfsvolle „Warum“- Frage.....</i>	<i>89</i>
<i>Mit Rückfrage als Ablenkung antworten</i>	<i>90</i>
<i>Fragen Sie nach der Lösung.....</i>	<i>93</i>
<i>Hinterfragen von Details</i>	<i>94</i>
<i>Lassen Sie definieren, wenn es heftig wird.....</i>	<i>95</i>
<i>Rückfrage als Ablenkung.....</i>	<i>96</i>
<i>Toppen Sie die Ablenkungsfrage</i>	<i>97</i>
<i>Rückfrage nach dem Gegenteil</i>	<i>98</i>
<i>Souverän in Diskussionen</i>	<i>100</i>
<i>Beleidigender Diskussionspartner</i>	<i>101</i>
<i>Umgang mit persönlichen Angriffen</i>	<i>102</i>
<i>Grenzen setzen.....</i>	<i>103</i>
<i>Teil 7.....</i>	<i>106</i>
<i>Techniken für Frauen.....</i>	<i>106</i>
<i>Raus aus der Nettigkeitsfalle</i>	<i>107</i>
<i>Lernen Sie Verbalattacken zu erkennen</i>	<i>107</i>
<i>Der Bodytalk macht´s.....</i>	<i>108</i>
<i>Standardantworten.....</i>	<i>109</i>
<i>Wenn es weit unter die Gürtellinie geht.....</i>	<i>111</i>
<i>Weitere Formulierungen für anzügliche Bemerkungen</i>	<i>112</i>
<i>Erfolge in Sicht?.....</i>	<i>113</i>
<i>Nachwort.....</i>	<i>114</i>
<i>Rhetorik Exklusiv: Moderne Rhetorik und</i>	<i>118</i>
<i>Präsentation als Infotainment im Business</i>	<i>118</i>
<i>Schlagfertig und erfolgreich im Business</i>	<i>119</i>

<i>Schlagfertig in Honorarverhandlungen</i>	<i>120</i>
<i>Schlagfertig in Honorarverhandlungen für Frauen</i>	<i>121</i>
<i>Die Mehrfolg-Methode©</i>	<i>122</i>